Conférence PME

Croissance, mode d'emploi : les 3 outils des PME qui réussissent

PETIT-DEJEUNER NETWORKING
et CONFERENCE

le jeudi 7 avril 2011 à 8h30 au Procope, Paris 6ème

- **Identifier et évaluer les gisements de croissance**
- **Consolidation du portefeuille clients : les méthodes pour y parvenir.**
- **Export : dans quels cas ? Et comment faire ?**

Conférence organisée par…

ginger

perform actions
RÉVÉLATEUR ET STRATÈGE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

LAURE VIGLIANO
DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Conférence PME

Croissance, mode d'emploi : les 3 outils des PME qui réussissent

PROGRAMME DETAILLE

8h30 — **Accueil – petit-déjeuner & networking**

9h00 — **Conférence**

- **Identifier les gisements de croissance.**
  Analyse de portefeuille clients et produit, suivi de la satisfaction et des attentes clients, dynamisation et optimisation de l'offre, innovation… toutes les pistes pour booster sa stratégie de croissance.
- **Consolidation du portefeuille clients : les méthodes efficaces.**
  Développement de CA auprès de clients existants, meilleure exploitation du fichier client, force de vente interne ou complémentaire… : les questions à se poser et les clés pour réussir ce challenge.
- **Export : dans quels cas ? Et comment faire ?**
  Comment font les PME qui réussissent à l'export ? A quel moment démarrer une stratégie à l'international ? Comment construire son développement export ? Des clés, des conseils et les écueils à éviter pour se développer à l'international.

10h00 — **Questions-réponses**

10h30 — **Fin de la conférence**

Cette conférence vous concerne si vous ….

- Etes **dirigeant** ou **manager** commercial, marketing, export **en PME**.
- Dans les **secteurs industriels** ou des **services**.

Et si vous recherchez des **solutions concrètes** et **opérationnelles**. Les intervenants privilégieront les exemples, les cas de PME.

Conférence PME

Croissance, mode d'emploi :
les 3 outils des PME qui réussissent

A PROPOS DES INTERVENANTS

Valérie Alasluquetas, **fondatrice et directrice** de **Ginger**, institut d'études marketing et de sondage d'opinion
Pendant 15 ans, Valérie a réalisé des études et enquêtes dans des secteurs variés au travers d'un parcours dans de prestigieux instituts (Ifop, BVA). Devenue entrepreneur en 2004, Valérie a vu son regard s'affûter sur les besoins et les spécificités des PME et trouvé un nouveau sens à son métier : sa volonté est de donner aux PME les mêmes armes marketing que les grandes entreprises.
En savoir plus : www.ginger-conseil.fr

Laure Vigliano **consultante en Développement International des PME**.
Laure a acquis des compétences stratégiques et opérationnelles au cours de 20 années au sein des direction Export de grands groupes et de PME. Elle a notamment développé des marques de renom dans l'univers des biens de consommation, de la maison, de la beauté et du prêt-à-porter. Depuis 2007, Laure met son savoir-faire au service des patrons de PME et Directeurs Export afin d'apporter une réponse sur mesure, très concrète à leurs besoins et attentes propres.
Sa mission : Être aux côtés des dirigeants de PME pour construire une stratégie, saisir les opportunités, anticiper les menaces, identifier ensemble de nouvelles approches à l'export.
En savoir plus : www.laurevigliano.fr
Blog de Laure : http://laurevigliano.wordpress.com/laure-vigliano

---

Emmanuel Bonnet, **dirigeant-fondateur** de **Performactions**, société spécialisée dans le développement commercial des PME.
Emmanuel a réalisé une grande partie de sa carrière dans des postes de dirigeant de filiale commerciale de groupes internationaux et de PME. A plusieurs reprises, il a créé les activités commerciales en France. Il a encadré des équipes de vente multiples et a développé et mis en place les systèmes d'accompagnement de leurs activités.
Depuis 2009, il accompagne les PME industrielles et commerciales qui recherchent une croissance durable et soutenue de leur chiffre d'affaires en optimisant leurs modes de prospection et de distribution.
En savoir plus : www.performactions.fr

Conférence PME

Formulaire d'inscription

Croissance, mode d'emploi : les 3 outils des PME qui réussissent

le jeudi 7 avril 2011 de 8h15 à 10h30

Frais de participation de 15€ (à régler sur place – facture sur demande)

Le Procope
13 Rue Ancienne Comédie- PARIS, 6ème
Métro : Odéon (6,4) l **Bus** : 63, 70, 86, 87 l **Parking** : Ecole de Médecine, Marché St Germain

Inscrivez-vous **avant le 31 mars 2011** (places limitées) :

- Par **téléphone** : **01.53.63.25.80**
- Par **par mail** à **conference@ginger-conseil.fr**,
- Par **fax** au 01.53.71.14.44
- Par **courrier :** GINGER – conférence PME -11 rue Saint-Romain 75006 PARIS

Civilité Mme Melle M

Nom ……

Prénom ……..

Entreprise ……..

Fonction ……..

Tél. ……..

Mail ……

Vous serez Seul(e) Accompagné(e)

Vous êtes particulièrement intéressé(e) par :

- ☐ Les études marketing et les enquêtes
- ☐ Le développement à l'international et l'export
- ☐ Le développement commercial
- ☐ Autre – précisez ……

Quelles sont plus particulièrement vos attentes ?

……

……..

Conformément à la loi "Informatique et Libertés" du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données personnelles qui vous concernent. Pour cela, il suffit d'en faire la demande à l'adresse suivante : GINGER 11 rue Saint Romain 75006 PARIS
RCS Paris B 478 077 043 SARL au capital de 9.300 € - tél : 01.53.63.25.80 – www.ginger-conseil.fr